

## Vrijhandelsakkoorden

Een vrijhandelsakkoord is een pakket afspraken tussen landen om hun onderlinge handel te bevorderen. Zo spreken de landen af om bijna alle douanetarieven af te schaffen of te verlagen. Daarnaast worden ook andere handelsbelemmeringen aangepakt, die het Nederlandse bedrijfsleven ervan weerhouden hun producten naar een land te exporteren. Voorbeelden van zulke belemmeringen zijn afwijkende productstandaarden, dure procedures bij fabrieksinspecties of een vereiste dat goederen in beide landen op veiligheid getest moeten worden. Ook wordt in een vrijhandelsakkoord de markttoegang voor zakelijke dienstverleners en investeerders verruimd. Ten slotte worden er afspraken gemaakt over intellectueel eigendomsrecht, overheidsaanbestedingen, oorsprongsregels, geschillenbeslechting en duurzame ontwikkeling.

De onderhandelingen over vrijhandelsakkoorden (Free Trade Agreements - FTA's) tussen de EU en andere landen worden gevoerd door de Europese Commissie. Nederland is actief bij die onderhandelingen betrokken, zodat de belangen van het Nederlandse bedrijfsleven zo goed mogelijk naar voren worden gebracht. Het ministerie van Buitenlandse Zaken inventariseert deze belangen en nodigt bedrijven uit inbreng te leveren.

De EU heeft recentelijk vrijhandelsakkoorden afgesloten met Zuid-Korea, Centraal-Amerika, Oekraïne, Peru en Colombia. Er lopen onderhandelingen met de VS (TTIP), Japan, Canada, Moldavië, Armenië, Georgië, Marokko, India, Maleisië, Vietnam, Singapore en de Mercosur-regio (Brazilië, Argentinië, Uruguay en Paraguay).

Daarnaast wordt er sinds dit jaar door een groep van 21 hoge- en middeninkomenslanden onderhandeld over een plurilateraal handelsakkoord voor de handel in de diensten (TiSA: Trade in Services Agreement).

## Het dienstenhoofdstuk in vrijhandelsakkoorden

Het dienstengedeelte in een vrijhandelsakkoord bestaat uit twee onderdelen: het tekstgedeelte in de hoofdtekst van het akkoord zelf, en de dienstenverplichtingen die in schema's als bijlagen worden toegevoegd.

### Het tekstgedeelte

Hierin staan de afspraken die partijen maken over het liberaliseren van de handel in diensten. Het hoofdstuk heet meestal iets van 'Trade in Services, Establishment and E-commerce' en begint met algemene bepalingen en definities. Daarna komen er onderafdelingen over 'Grensoverschrijdende Dienstverlening' (Cross Border Trade in Services/CBS, mode 1 & 2), 'Vestiging' (Establishment, mode 3) en Tijdelijke Aanwezigheid van Natuurlijke Personen (mode 4).

Elk van deze onderafdelingen heeft artikelen waarin wordt gezegd dat de partijen elkaar Markttoegang (Market Access/MA) en Nationale Behandeling (National Treatment/NT) geven, en verwijst vervolgens naar de bijlagen waar per dienstensector de uitzonderingen op deze MA en NT verplichtingen staan.

Daarna komt er een afdeling 'regelgevingskader' (regulatory framework), hierin worden afspraken gemaakt over wederzijdse erkenning van beroepskwalificaties, transparantie en interne regelgeving (domestic regulation). Bij dit laatste gaat het erom dat we duidelijke en objectieve procedures zijn om vergunningen aan te vragen.

Vervolgens worden er in het tekstgedeelte aparte afspraken gemaakt voor specifieke sectoren, meestal voor post- en koeriersdiensten, telecom, maritiem, financiële diensten en e-commerce. Deze afspraken zijn soms alleen inspanningsverplichtingen, en gaan meestal niet heel ver, en zijn vaak op EU regelgeving gebaseerd. Er worden dus meestal geen heel schokkende bepalingen in vastgelegd.

Bij het nakijken en beoordelen van concept onderhandelings teksten, moeten er twee vragen worden beantwoord:

- 1) kunnen wij als NL ons hieraan verbinden? (eigen kennis met hulp WJZ en experts)
- 2) hebben wij offensieve belangen die niet voldoende worden gedekt hiermee? (eigen kennis met hulp van experts en eventuele signalen bedrijfsleven)

### Dienstenverplichtingen/schema's

In de schema's wordt per mode of supply per dienstensector opgenomen of de EU of een LS een beperking heeft op het principe van markttoegang (MA) of nationale behandeling (NT) zoals omschreven in het tekstgedeelte.

#### *Modes of supply*

Vorm	Naam	Omschrijving	Voorbeeld
Mode 1	Grensoverschrijdende dienstverlening	De dienst gaat de grens over. De dienstverlener is niet aanwezig op het grondgebied van de consumerende partij.	Een Mexicaanse architect faxt een ontwerp naar een klant in Japan.
Mode 2	Consumptie in het buitenland	De dienstverlener levert de dienst op eigen grondgebied aan een consument van de andere partij.	Een Mexicaanse architect gaat naar Japan voor een architectencursus.
Mode 3	Commerciële vestiging	De dienstverlener levert de dienst door zich commercieel te vestigen op het grondgebied van de andere partij	Een Mexicaans architectenbureau opent een vestiging in Japan
Mode 4	Aanwezigheid van natuurlijke personen	De dienstverlener levert de dienst door als een natuurlijk persoon tijdelijk aanwezig te zijn op het grondgebied van de andere partij	Een Mexicaanse architect verblijft zes maanden in Japan om de constructie van een gebouw te overzien die hij ontworpen heeft.

#### *Sectoren*

Elke dienstensector heeft een code gekregen, een CPC code, vaak staat er ook bij welke versie van de CPC code

- CPC means the Central Products Classification as set out in Statistical Office of the United Nations, Statistical Papers, Series M, No 77, CPC Prov, 1991.
- CPC ver. 1.0 means the Central Products Classification as set out in Statistical Office of the United Nations, Statistical Papers, Series M, N o 77, CPC ver 1.0, 1998.

#### *Opschrijven van reserveringen/beperkingen ('listen')*

Het opschrijven van beperkingen kan op een 'positieve' of 'negatieve' manier.

- *Positieve lijst:* Alleen als een sector is opgenomen in het schema, neemt een partij hier verplichtingen in.
  - 'none' betekent geen beperking; de markt is dus in principe open, en buitenlandse dienstverleners worden gelijk behandeld als eigen nationale dienstverleners.
  - 'unbound' betekent dat de partij zich niet heeft willen binden aan de principes van MA of NT. De markt kan nog steeds open zijn, maar de partij heeft zich niet willen verplichten om dit juridisch vast te leggen in een internationaal akkoord.
- *Negatieve lijst.* In een negatieve lijst worden alleen de beperkingen op MA, NT en MFN opgenomen. Hoewel ook 'schedules' genoemd, zijn dit geen excelschema's, maar worden de beperkingen meer tekstueel omschreven, inclusief de wet ('legal citation') en de omschrijving van de beperking. Je kan hierbij iets onder de 'ratchet' laten vallen (Annex I in CETA), wat wil zeggen dat toekomstige liberalisering automatisch ook geldt voor de verdragspartijen), of van de ratchet uitsluiten (Annex II). In Annex II kan je ook 'beleidsruimte' reserveringen opnemen. Meestal beginnen met iets als 'the party remains the right to adopt or maintain any measure..', waardoor je het recht voorbehoudt altijd je wetgeving in deze sector aan te passen.

Als NL hebben we geen uitgesproken voorkeur voor positieve of negatieve lijst, anders dan de meer 102 a LS, die negatieve lijsten heel vervelend vinden. Komt oa omdat negatieve lijsten veel meer werk en 'enger' zijn: je moet immers al je wetgeving goed opschrijven, als je iets vergeet, dan is de sector gelijk 'open', kan je nooit meer terug. Landen als Spanje en Duitsland moeten daarnaast ook de wetgeving van hun autonome regio's en Lander opschrijven, wat nog meer werk is. Aan de andere kant, een negatieve lijst geeft veel meer duidelijkheid. De wet waar de beperking op is gebaseerd, staat hier immers expliciet opgeschreven, zelfs met een

omschrijving van deze beperking. Daarnaast bestaat er discussie of een negatieve lijst tot meer liberalisering leidt.

In de FTA-onderhandelingen moeten de LS het EU schema goedkeuren voordat het naar de onderhandelingspartner wordt gestuurd. Meestal stuurt CIE als eerste aanbod het schema van FTA Korea naar de onderhandelingspartner. Dit zelf checken, en overleggen met WJZ 102 e

Daarna wordt er onderhandeld. Dan vraagt de onderhandelingspartner om meer markttoegang in een bepaalde sector. Vaak niet aan NL, omdat we al heel erg liberaal zijn. Maar bij bijv FTA 102 a kwam het wel voor. Ze wilden een 'none' van ons bij mode 1 in bepaalde administratieve sectoren. Geldt ook bij FTA 102 a onderhandelingen.

Wat te doen als je een vraag krijgt om een bepaalde sector te liberaliseren (MA of NT)?

Eerst kijken of we wetgeving hebben die dit inderdaad beperking geeft op MA of NT. Hiervoor bestaat het document 'juridische beperkingen NL dienstenhandel' als het gaat om mode 1 t/m 3. Ooit gemaakt door een stagiaire, niet compleet betrouwbaar of helemaal up to date, maar goed begin. Ook zelf even zoeken, googlen, nadenken welke wetten in deze sector relevant kunnen zijn. Als er geen wettelijke beperkingen zijn, dan contact opnemen met het relevante ministerie die eventueel over deze sector gaat. Bijv V&J bij notarissen en advocaten etc. Is even zoeken! Maar zie ook dienstencontactlijstje. Probleem uitleggen, en kijken of je akkoord krijgt om een 'unbound' in een 'none' te mogen veranderen. Als er geen relevant ministerie is (bijv bij fotografiediensten) zelf inschatten of het kan, en toestemming vragen aan DG of minister om een sector te openen.

Als er wel wettelijke beperkingen zijn, eerst even checken of dit nog klopt, is de wet inmiddels veranderd bijvoorbeeld? Of wordt de wet binnenkort veranderd en kunnen we die dan liberaler maken? Dus overleggen met relevante ministerie die over deze wet gaat. Als het antwoord nee is, dan is er niets aan te doen, en dan moet je dus ook nee antwoorden aan CIE. Het meest liberale aanbod wat we als NL tot nu toe hebben gedaan is aar 102 a